



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“Gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa
Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017”.**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

Jessica Elizabeth Becerra Gonzales

Sheyla Fiorella Flores Ríos

ASESOR:

Dr. Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

FINANZAS

TARAPOTO – PERÚ




2019

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-063-2019 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	--

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) estudiante Sheyla Fiorella Flores Rios cuyo título es: "Gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017",


Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 16, DIECISÉIS.

Tarapoto, 12 de diciembre de 2018

 M.B.A.C.P.C. John Bautista Fasab CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO MAT. 19 / 621 PRESIDENTE	 Dr. CPC. Avelino Sebastián Contador Público Colegiado - CM 1088 Docente Categoría Principal SECRETARIO
 Mg. CPC. Abigail E. Escobedo Bustamante N° 19 - 833 VOCAL	



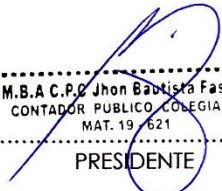


Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	--	--------	-----------

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-063-2019 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	--

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) Jessica Elizabeth Becerra Gonzales cuyo título es: "Gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017",

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 16, DIECISÉIS.

Tarapoto, 12 de diciembre de 2018

 M.B.A C.P.C Jhon Bautista Fasabi CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO MAT. 19 - 621 PRESIDENTE	 Dr. CPC. Avelino Sebastián Salas de la Cruz Contador Público Colegiado - CM 1088 Docente Categoría Principal SECRETARIO
 Mg. CPC. Abigail E. Escobedo Bustamante N° 19 - 833 VOCAL	



Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

Dedicatoria

A nuestros padres por ser las personas que nos brindaron su apoyo en todo momento y por guiarnos en todo el camino de nuestra carrera profesional, así como también su amor incondicional y que gracias a ellos seremos grandes profesionales.

Agradecimiento

A nuestros docentes, quienes nos impartieron sus conocimientos durante todo el proceso de preparación de nuestra carrera profesional y, que gracias a ellos pudimos llevar a cabo nuestro proyecto de tesis; así como también, a la Universidad por habernos hecho partícipes de los talleres y capacitaciones para los estudiantes y hacer de ellos grandes profesionales.

Declaratoria de Autenticidad

Yo **SHEYLA FIORELLA FLORES RIOS**, identificada con **DNI N° 73145718**, estudiante de programa de Contabilidad de la Universidad César Vallejo con la tesis titulada: **“Gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, año 2017”**.

Declaro bajo juramento que:

La Tesis es de mi autoría

He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.

La tesis no ha sido auto plagiada, es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.

Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (presentar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Tarapoto, 13 de setiembre del 2018



Sheyla Fiorella Flores Ríos

DNI: 73145718

Declaratoria de Autenticidad

Yo **JESSICA ELIZABETH BECERRA GONZALES**, identificada con **DNI N° 48446211**, estudiante de programa de Contabilidad de la Universidad César Vallejo con la tesis titulada: **“Gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, año 2017”**.

Declaro bajo juramento que:

La Tesis es de mi autoría

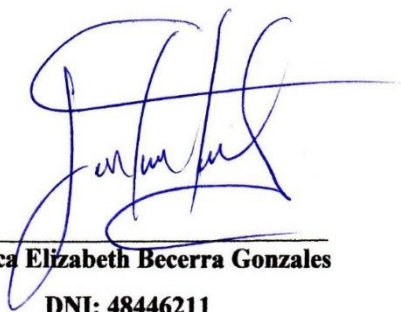
He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.

La tesis no ha sido auto plagiada, es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.

Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (presentar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Tarapoto, 13 de setiembre del 2018



Jessica Elizabeth Becerra Gonzales

DNI: 48446211

Presentación

Señores miembros del jurado calificador; cumpliendo con las disposiciones establecidas en el reglamento de grado y títulos de la Universidad César Vallejo; pongo a vuestra consideración la presente investigación titulada **“GESTIÓN DE COMPRAS Y SU INCIDENCIA EN EL RIESGO FINANCIERO DE LA EMPRESA INDUSTRIAL MOLINERA SAN LUIS S.A.C., BELLAVISTA, AÑO 2017”**, con la finalidad de optar el título de **Contador Público**.

La investigación está dividida en siete capítulos:

I. INTRODUCCIÓN. Se considera la realidad problemática, trabajos previos, teorías relacionadas al tema, formulación del problema, justificación del estudio, hipótesis y objetivos de la investigación.

II. MÉTODO. Se menciona el diseño de investigación; variables, operacionalización; población y muestra; técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad y métodos de análisis de datos.

III. RESULTADOS. En esta parte se menciona las consecuencias del procesamiento de la información.

IV. DISCUSIÓN. Se presenta el análisis y discusión de los resultados encontrados durante la tesis.

V. CONCLUSIONES. Se considera en enunciados cortos, teniendo en cuenta los objetivos planteados.

VI. RECOMENDACIONES. Se precisa en base a los hallazgos encontrados.

VII. REFERENCIAS. Se consigna todos los autores de la investigación.

ÍNDICE

Página del jurado	ii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaratoria de Autenticidad.....	vi
Presentación.....	viii
Indice	ix
Resumen.....	xii
Abstract	xiii
I. INTRODUCCION.....	14
1. 1 Realidad problemática.....	14
1.2. Trabajos previos	14
1.3. Teorias relacionadas al tema	21
1.4. Formulación del problema.....	27
1.5. Justificación del estudio	28
1.6. Hipótesis.....	29
1.7. Objetivos	29
II. MÉTODO.....	29
2.1. Enfonque	29
2.2. Alcance de la investigación.....	30
2.3. Diseño de investigación.....	30
2.4. Variables, operacionalización	31
2.5. Población y muestra	33
2.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	34
2.7. Métodos de análisis de datos	34
2.8. Aspectos éticos	34
III. RESULTADOS.....	36
IV. DISCUSION.....	54
V. CONCLUSIONES.....	56
VI. RECOMENDACIONES.....	57
VII. REFERENCIAS	58

ANEXOS

Matriz de consistencia

Instrumentos de recolección de datos

Validación de instrumentos

Constancia de autorización donde se ejecutó la investigación.

Acta de aprobación de originalidad

Acta de aprobación de tesis

Autorización de publicación de tesis al repositorio

Autorización final de trabajo de investigación

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Organigrama de la empresa.....	34
Figura 2: Flujograma de compras.....	35
Figura 3: Proceso de producción.....	35
Figura 4: Análisis del mercado de proveedores.....	46
Figura 5: Evaluación de proveedores.....	47

RESUMEN

El presente trabajo de investigación Gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., de la ciudad de Bellavista en el año 2017 tuvo como objetivo, analizar la gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero. El tipo de investigación fue descriptiva, con enfoque mixto: cualitativo y cuantitativo, de diseño no experimental que tuvo como población y muestra a la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C.; de donde se procedió a realizar una entrevista, lista de cotejo de los procesos de gestión de compras y análisis documental, luego se revisó la información de las compras, reportes de los proveedores, adelantos de los proveedores y la calidad del producto en los documentos de maquila. Mediante la cual se pudo concluir que, la empresa realiza procesos de compras tales como: inscripción del proveedor, aprobación del proveedor, adelantos, cosecha, entrega del producto y liquidación del contrato en los cuales los resultados no son efectivos debido a una deficiencia en las actividades de los procesos que no están cumpliendo con reducir los riesgos crediticios y de mercado que pueden ocasionar sobrecostos en el producto, la producción entregada no cubre el valor total de créditos otorgados en las fechas programadas, y la pérdida de la obligación de pagos.

Palabras clave: gestión de compras, riesgo financiero, proveedores, plazos de entrega y apalancamiento.

ABSTRACT

The present research, Purchase Management and its impact on the financial risk of the company Industrial Molinera San Luis S.A.C., of Bellavista city in 2017, has as an objective to analyze the purchase management and its impact on financial risk. It is a descriptive investigation, with mixed approach: qualitative and quantitative, of non experimental design that has as a population and sample the company Industrial Molinera San Luis S.A.C. from where an interview is carried out, checklist of purchasing management processes and documentary analysis where it is necessary to review information on purchases, reports from suppliers, advances from suppliers and the quality of the product in the documents of maquila. Through which it is possible to conclude that the company realizes processes of purchases such as: supplier registration, supplier approval, advances, harvest, product delivery and contract liquidation in which the results are not effective due to a deficiency in the activities of the processes that are not complying with reducing the credit and market risks that may cause cost overruns in the product, the production delivered does not cover the total value of credits granted on the scheduled dates, and the loss of the payment obligation.

Keywords: purchase management, financial risk, suppliers, delivery times and leverage.

I. INTRODUCCION

1.1 REALIDAD PROBLEMÁTICA

Para poder comprender con mayor precisión la calidad que tiene la gestión de compras, es necesario retroceder al pasado con su coherente selección de reseñas históricas acerca de la aparición de dicha actividad, subsiguiente al modelo económico usado en los periodos antiguos. De esta manera, se observa que las compras adquieren su base en la misma naturaleza del hombre, en sus inicios de sus apariciones mercantiles ejecutando el primer modelo de cambio y aprovisionamiento denominado el trueque, esto va mejorando y perfeccionándose mediante las etapas hasta alcanzar a los modelos comerciales más complejos que están vigentes.

Se explica que la gestión de compras es como el procedimiento comercial que contiene un desarrollo siendo su magnitud y alcance dependiente de la capacidad, lugar y zona de la entidad. El primordial objeto de la gestión de compras es la disminución de costes, obtención de ganancias u efectividad en el servicio. Es decir, es adquirir a través de tratos los bienes materiales requeridos que favorezcan la realización de la misión de la empresa.

Heredia (2010), en relación a la Gestión de Compras, establece que, compras o adquisiciones, consiste en abastecer de forma constante, materiales, bienes y/o servicios, incorporándoles directa o indirecta al proceso de producción. Estos productos y servicios, se deben de abastecer con las cantidades adecuadas, en el tiempo que se acuerda, con el monto que se ha pactado y en el lugar determinado por el consumidor, dentro de lapsos acordados con anterioridad, en otras palabras, ni anteriormente ni posteriormente, con una estrategia adelantada no pactada, a manera que una demora no pronosticada, pueda obstruir los procesos productivos del comprador.

La gestión de compras establece un elemento de éxito para muchas organizaciones. Si es eficiente, aparte de dejar satisfecho al comprador en el periodo, la calidad y la

cantidad acordada, permite ahorrar los costes y tener ganancias económicas empresariales directas.

Portafolio (2017). *Arroz: el cultivo existe porque ha tenido gremio*, señala que la creación de la cuota nacional arrocería en 1963, se basaba en el pago de un valor voluntario de 5 centavos por cada bulto, fue primordial, pero después se transformó en una obligación, de 1 centavo por cada kg que se ha producido. Eso fue útil para que la federación contratara ingenieros agrónomos para la investigación y transferencia de tecnologías a los bienes de esa manera optimizar la calidad de las semillas de arroz. En el periodo del 2017 se ha producido 8 ton. por cada hectárea con riego y 5,5 en seco. Siendo esto producto del desarrollo de la genética, transferencia e investigación. Hoy en día, dan en liberación una o dos variables por cada año para las distintas regiones del país. Desde los años 87 hasta el 2017 Fedearroz ha alcanzado 25 variedades de semillas de un elevado rendimiento.

Ministerio de Agricultura (2010), *Arroz en el Perú*, señaló que “la producción de cáscara de arroz producía 28 millones de jornales, tanto en el campo y en la industria molinera, en el año 2009, con un 5.6% del valor bruto de la producción agropecuaria con un equivalente de 2 182 millones de soles. Las regiones principales productoras de arroz cáscara en el país se encuentran: San Martín, Lambayeque, Piura, La libertad y finalmente Arequipa. La cáscara de arroz tiene un proceso en los molinos, en donde se desarrolla el pilado de arroz, anteriormente a su llegada a los mercados. Hoy en día se cuenta con 631 molinos en el Perú, en donde un 56% se localiza en la costa (356) y el 44% se localiza en la selva (275)”. (p. 3)

Gestión (2017), *Rendimiento del Arroz en Relación a las Hectáreas de Producción*, señaló que se efectuaban un fondo para el agricultor en la cual se destacaba el desarrollo de semillas de calidad, lo cual beneficiaba al pequeño agricultor para que su producción obtenga un mejor rendimiento y a su vez elevar los ingresos del agricultor. (p.1)

Dirección Regional Agraria de San Martín (2006), *Diagnostico Regional de la Problemática del Sector Agrario de la Región San Martín* señaló que los productores de arroz vienen obteniendo por sus cosechas, importes mucho menores a lo que invirtieron para la producción, generando un endeudamiento e imposibilitando la opción de capitalizarse. El deterioro de la situación económica del productor arrocero de San Martín se inicia debido a las condiciones ideales que dejó el fenómeno del niño para el cultivo del arroz en la costa norte. Ello produjo una saturación del mercado por sobre oferta de arroz a partir del año 2001. Se observó una mejora de los precios de chacra en los primeros meses del año 2004, sin embargo el precio se volvió a deprimir en los siguientes meses, hecho que se ha mantenido hasta el año 2006, motivo por el cual, en la actualidad el productor enfrenta graves problemas financieros, con el riesgo de perder su parcela. (p. 16). De acuerdo a lo mencionado, se puede decir que la información recopilada servirá para que el empresario tenga precedentes sobre los buenos rendimientos que podría obtener por hectárea y la calidad de la producción.

La empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., tiene como propósito de sociedad de brindar la comercialización y servicio de arroz pilado hacia los clientes finales; del cual es mucho más favorable comprar el arroz con cáscara a los agricultores del departamento de San Martín dando origen a un movimiento económico significativo en el sector, en especial la de los agricultores. La empresa facilita los préstamos a los agricultores para de esta manera sea posible la productividad de arroz con cáscara cosechado por los agricultores.

A través de una entrevista con el gerente general de la empresa menciona que tiene problemas con el proceso de gestión de compras en correlación a la selección de los agricultores (proveedores), el cual por procesos inadecuados del manejo de selección de los proveedores ocasiona problemas tales como la entrega anticipada o después del plazo acordado del producto, el incumplimiento de los agricultores en la entrega total de la cosecha, rendimiento menos a lo estimado de la producción, tipo de arroz distinto a lo acordado y exceso de los préstamos que sobrepasan lo estimado al porcentaje de préstamo asignado al agricultor. Generando que la

empresa no pueda disponer del total de sus recursos financieros debido a que la empresa da servicio de financiamiento directo a sus proveedores, destinados a financiar la campaña arrocerá incluido la comercialización y venta del producto pilado y sus derivados con la finalidad de brindar soporte económico o complementario a sus proveedores. Todo esto ocasiona a futuro en la empresa que la parte financiera se vea afectada al no contar con capital, la cual podría ser utilizada en inversiones propias del giro del ente, por los sobre costes ocasionados por una ineficiente gestión de compras.

En la entrevista a la gerencia se estableció que tienen problemas diversos al reducir el riesgo financiero debido a que se ve afectado por los préstamos o financiamientos directos que se da a los agricultores (proveedores) destinados a financiar la campaña arrocerá. La cual no lo destinan el 100% a la cosecha si no que de este préstamo otorgado, la gran mayoría de proveedores lo utilizan para cubrir sus necesidades (alimentación, salud, diversión, etc.) ocasionando que la producción final carezcan de calidad y el rendimiento que se espera por el tipo de arroz y la cantidad de hectáreas sembradas.

Por ello, Este estudio posee como propósito de estudiar la gestión de adquisición y determinar su incurrencia en el riesgo financiero de la empresa Industria Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017.

1.2. TRABAJOS PREVIOS

A nivel internacional

Ospina, A. (2011). En su trabajo de investigación titulado: *Caracterización del riesgo financiero en las pymes –estudio de caso ciudad de Manizales*. (Tesis de maestría). Universidad Autónoma de Manizales: Colombia. Concluyó que:

La caracterización del riesgo financiero de las pymes de la ciudad de Manizales esencial porque permite poseer conocimiento sobre el estado de las mismas, entonces, fijar instrumentos que faciliten una evaluación óptima sobre su gestión para la toma de decisión correctas, debido al impacto que estos generan. Fundamentos en la clasificación desarrollada por la Superintendencia de

sociedades, se ejecutó un estudio por sectores, logrando fijar que las pymes estudiadas continúen con las tendencias de riesgo financiero del ambiente nacional. (pág. 63)

Rodríguez, J, (2008). En su trabajo de investigación titulado: *La relación entre las prácticas y el desempeño de la función de compras en la industria española: el papel de la integración estratégica y de la implantación de tecnologías de la información y la comunicación*. (Tesis doctorado). Universidad de Salamanca: España. Concluyó que:

Notó que la ejecución de las practicas avanzadas de adquisición del registro de suministros, la presencia de estos en el diseño de productos y sus procesos o su inclusión logística ayuden de forma relevante a obtener resultados en aspectos como la calidad, veracidad y sobre todo confiabilidad de la cadena de los que abastecen. Evaluando también que la vinculación de las prácticas avanzadas de adquisición a comparación de los resultados de costes, sin localizar en esta oportunidad rastros significativas que hará subsistir dicha vinculación. Dándonos a conocer que las practicas avanzadas de adquisición benefician el uso de tácticas de diferenciación fundamentadas en la calidad, flexibilidad y confiabilidad, en detrimento de tácticas de liderazgo en los costes”.

De la Cruz, S. y Félix, V. (2012). En su trabajo de investigación titulado: *Análisis de la situación financiera del Centro Comercial El Condado S.A. y propuesta para mejorar la gestión del mismo* (Tesis de pregrado). Universidad Central del Ecuador: Quito, Ecuador, Concluyó que:

Aunque del elevado apalancamiento financiero que el centro comercial tiene, este puede cumplir con sus responsabilidades a tiempo y también aumentar sus rentabilidades financieras a través de los servicios de concesiones y la optimización en la gestión del departamento de Mkt, a través la aplicación de estrategias que aumentan sus ventas, con la publicidad, promociones y eventos que facultan captar más personas y conservar una estabilidad con los clientes internos”. (p. 149)

A nivel Nacional

Flores, C. (2014). En su trabajo de investigación titulado: *La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en lima metropolitana* (Tesis de pregrado). Universidad de San Martín de Porres: Perú. Concluyó que:

la gestión de adquisición y aprovisionamiento en un % razonable de empresas no es completa ya que no logran identificar con claridad los procedimientos, recurriendo a la improvisación generando que los compradores que los compradores consigan requerimientos que no son necesarios y sin sustento interviniendo de forma negativa en la rentabilidad económica.

Ortiz, J. (2014). En su trabajo de investigación titulado: *Propuesta de mejora en la gestión de compras de una empresa textil de prendas de interiores y exteriores femenina* (Tesis de pregrado). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas: Perú. Concluyó que:

Asisten distintas inconvenientes en el área de compras de la organización en estudio, y 3 son los principales: el distribuidor que se encarga de la entrega de los empaques no facilita el importe que se ha solicitado en las disposiciones de compra (91%), abundancia de puntuación de la materia prima de parte del abastecedor de hilos (5%) e irresponsabilidad del costo que se ha pactado por los abastecedores de materias de confección (4%). No obstante, las pérdidas financieras que origina es el primero de ellos; por esa razón, en el período del 2012 se originó un costo de oportunidad de pérdida, por la determinación de margen no percibido de un monto de Su/. 1313018. Otro fundamento más relevante de la contrariedad es la falta de un sistema para la fijación de tácticas de adquisición. Resaltando que el sistema ejecutado se centra en hacer presión en el suministrador, explotando el poder de compra con la que cuenta la organización. Los resultados, no obstante, no es beneficioso del todo con este método, razón por la cual se fijó que se requería establecer tácticas para administrar las adquisiciones de la compañía”.

Arévalo, R. (2017). En su trabajo de investigación titulado: *Gestión de compras en la industria metálicas El Rafa E.I.R.L., 2017* (Tesis de Maestría). Universidad César Vallejo, Lima, Perú. Concluyó que:

Se necesita preparar a los trabajadores que laboran en el área de compras en asuntos muy distintos como la gestión de compras y asuntos de negociación y aptitudes blandas, desarrollando búsqueda de proveedores actuales locales como nacionales e internacional usando diferentes instrumentos que les entrega la organización para un excelente desempeño” (p.64)

A nivel regional y local

Torres, J. (2015). En su trabajo de investigación titulado: *Gestión de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Milenio SAC de la ciudad de Moyobamba, año 2014* (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo, Moyobamba, Perú. Concluyó que:

El proceso de gestión de compras es defectuosa, y provoca la pérdida constante del valor de determinados productos perecibles, y que continuamente el proveedor entregue los pedidos fuera de los tiempos establecidos” (p. 9).

Copia, M. (2011). En su trabajo de investigación titulado: *La gestión de los contratos de compra de arroz futuro y su incidencia en la rentabilidad y liquidez de la empresa Molinera Inversiones Corporativas Amazonas S.A.C del distrito de Morales, San Martin en el año 2010* (Tesis de pregrado), Universidad Cesar Vallejo, Tarapoto, Perú, respecto a la identificación de la deficiencias de la administración de los contratos de arroz a futuro otorgados a los proveedores productores de arroz de la empresa Molinera Inversiones Corporativas Amazonas S.A.C, Concluyó que:

La empresa trabaja en varias partes del proceso económico de manera empírica, aun en la gestión de los contratos de compra de arroz a futuro, estos contratos se otorgan a sola firma, observándose la carencia de una adecuada evaluación financiera hacia sus proveedores” (p. 86).

Gonzales, J. (2013). En su trabajo de investigación titulado: *Incidencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de la empresa Promotora Oriental S.A.C. de la ciudad de Tarapoto en el año 2010*. (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo: Tarapoto, Perú, Concluyó que:

El uso correcto de los recursos que se hallan en la estructura financiera de la organización, por concepto de préstamos con costo fijo, siendo esto de suma relevancia para alcanzar incrementar al máximo el valor de las acciones, o en todo caso el capital de los socios; al tomar decisiones financieras estas poseen características de riesgo y rendimiento, debiéndose tomar en consideración términos de riesgo y rendimiento que se espera, perjudicando el riesgo de forma significativa las oportunidades de inversión, de la misma manera afectando la riqueza de la persona que invierte”. (pág. 67)

1.3. TEORIAS RELACIONADAS AL TEMA

1.3.1. Gestión de compras

1.3.1.1. Definición

Heredia, (2010), indica que las adquisiciones o las compras, constituye en abastecer de forma constante, productos y servicios, materiales, para juntar de modo directa o indirecta al procedimiento de producción. Estos productos y/o servicios, deben facilitarse en las cantidades proporcionadas, en el tiempo establecido, con el precio que se ha acordado y en el lugar indicado por el cliente, dentro de los periodos concertadas con anterioridad, en otras palabras, ni previamente ni posteriormente, tanto una entrega anticipada no pactada, con un retraso no pronosticado, pueden atrasar los procedimientos productivos del cliente.

Para Carreño, (2011), expresa que compras es un área funcional de la organización responsable de comprar los materiales que requerirán para las operaciones de la organización, con la cantidad adecuada, en el plazo y lugar fijado, de la cantidad pactada y al precio que convenga de esa manera asegurando así la constancia de las operaciones.

1.3.1.2. Actividades de la gestión de compras

Anaya, (2010), señala que la gestión de compras comprende las siguientes actividades:

1. Análisis del mercado de productos
2. Estudio del mercado de proveedores
3. Evaluación de proveedores

1. Análisis del mercado de productos

El 1º paso que se necesita para buscar y escoger a los proveedores es el estudio de mercado de bienes.

Este estudio consiste en juntar y examinar los documentos relativos a la producción, venta de artículos, distribución o material específico. El objetivo final es alcanzar un plan de la política de compras a utilizar por la organización.

Como no se puede iniciar a la vez el análisis de todos los artículos o materiales que precisamos, los juntamos en familias de compras y formulamos un plan de estudio, comenzando por los primordiales. A menudo todo esta labor rebasa el periodo disponible del consumidor, por esa razón puede ser aconsejable su realización por especialistas en investigación de mercados.

El análisis debe contener las siguientes fases:

1º Nuestro concepto de necesidad en expresiones cuantitativos y cualitativos.

- Lo que nos brinda de la necesidad de requerir materiales a un plazo largo es la planificación cuantitativa, como el poseer un plan de compras a un plazo mediano.
- Es necesario precisar realmente cuál será el nivel de calidad requerido por la organización; lo cual precisa un estudio de las calidades usuales que oferta el mercado y la identificación de cuál de estas encaje con la necesidad de la organización.

2º Producción del artículo.

Ya establecida la necesidad de la organización, se debe iniciar la investigación de la fabricación del producto en cuestión, dando importancia en los siguientes aspectos:

- Materias primas constitutivas, comunmente el comportamiento en el mercado de

un producto establecido, con pautas determinadas por los cambios en el precio de los materiales que los componen.

- Métodos de producción existentes para comprender las diferentes calidades y precios que existen en el mercado.

- Análisis a medio y largo plazo de la transformación del artículo (ciclo de vida de los productos), por qué posiblemente de ello será dependiente de la disponibilidad y precios futuros de los mismo.

3° Consumo y distribución del producto. Debe estudiarse el sistema de asignación habitual y conocer a través de las cantidades en las que puede omitir para ingresar a un grado más alto (por ejemplo, fabricante).

4° Precios. Su evolución histórica, tendencia, modificaciones y causas que los originen.

5° Presentaciones, costes de transportes y embalajes, en su caso se requiera.

2. Estudio del mercado de proveedores

Esto se basa en buscar los abastecedores potenciales para la organización y hacer una selección entre estos, a los que llegan a reunir deben de reunir las mejores condiciones para la organización fundamentándose, primordialmente, en los criterios de política de compras, como son la calidad, precios, distancia y canal de distribución, etc.

Los abastecedores tendrán una clasificación de una forma progresiva por pasos sucesivos, de manera que por medio de cada paso que se realice se penetre cada vez más, pero disminuyendo abastecedores, haciendo uso de políticas de convivencia comercial y política de la organización, obteniendo al final una elección mucho más reducida de los abastecedores acerca de las cuales se realizará el estudio de valoración y clasificación para plantear la selección final.

Los componentes claves del suministro son lo que encontramos a continuación:

- Calidad del producto. Universidad Alas Peruanas (2011) agrega que “la calidad se define por el uso que se le da a un artículo que es está necesitando, y las reglas de calidad tienen que están en función de estos: se debe de establecer la calidad; aquí no se debe de estimar tan solo por el precio del artículo,; teniendo que ser mucho más adecuado; teniendo que estar disponible: por ese motivo el área de

compras debe establecer los detalles necesarios”

- Fiabilidad de las entregas. Carreño, (2011), estima la responsabilidad del abastecedor en función a sus cumplimientos de entrega. Un abastecedor que es puntual se le reconoce como alguien en quien se puede dar nuestra confianza, en cambio, que un abastecedor que no es responsable en sus entregas en los tiempos que se estipuló se le reconoce como una persona no confiable”.

- Plazos de entrega. Ferrín, (2007), establece que “la fiabilidad en el cumplimiento de los tiempos evita sobrecostes por falta de abastecimientos o por un excedente de antelación en las necesidades”.

- Continuidad. Ferrín, (2007), explica que “la continuidad se da por la especialización; en una economía de mercado se generan aumentos de productividad por medio de la especialización en específico de un tipo de productos o en un segmento de mercados”.

- Flexibilidad. Carreño, (2011), estima, “el grado de cambios en las cantidades requeridas que la persona abastecedora pueda esperar sin dañar o perjudicar otros factores del servicio como el tiempo de tolerancia o la responsabilidad. Influyendo esta variable en el perjuicio del nivel de stock de seguridad.

- Nivel tecnológico. Zubieta, Villadeamigo, y Cianci, (2008), comprende a las distintas técnicas, habilidades e instrumentos (hard y soft) para el desarrollo de productos, como también las diversas características particulares, en otras palabras, especificaciones paramétricas y funcionales, también con el diseño y desarrollo. Incluso a los materiales que se encuentran implicados y las características de éstos, como también su aplicabilidad.

- Capacidad de reacción. Presencia, (2004), señala que “es un indicador detallado de la eficacia de la planificación de la producción”.

- Precios. Universidad Alas Peruanas (2011) agrega que “Hay que tener claro que, el precio de compra de un bien del precio de venta; tiene que estar vinculado con la calidad y también con la cantidad; considerando que el precio no solo incluye el valor de compra hay que incrementar los costos de transporte, embalaje, recepción, almacenamiento, etc”.

3. Evaluación de proveedores

Anaya, (2010), indica que los métodos de evaluación que normalmente se utilizan tienen límites básicamente a 3 factores:

- Índice de precios: $(\text{precio más bajo ofrecido} / \text{precio medio del mercado}) \times 100$.
- Índice de calidad: $(\text{lotes aceptados} / \text{lotes recibidos}) \times 100$.
- Índice de servicio: $(\text{piezas entregadas en plazo} / \text{total piezas solicitadas}) \times 100$.

No obstante, sobresalen otros componentes que son menos cuantificables, como, por ejemplo, asistencia técnica, servicio post venta, etc., provocando este un valor esencial para la compañía.

Estos índices ya mencionados cada uno tienen conceptos diferentes; siendo el índice de precios lo que da resultado al nivel, descuentos, condiciones de pago, etc.

Incluyendo también el servicio de tiempo de entrega, confianza, disposición, etc., generando esto un cálculo de índices más elaborado, en base a métodos finados que desarrolle la empresa.

1.3.2. Riesgo financiero

1.3.2.1. Definición de riesgo

Córdova (2012), define el riesgo como “la posibilidad que los resultados reales difieran de los esperados o que algún evento desfavorable ocurra” (p.16).

Flores (2003), lo define como “el nivel de incertidumbre de no poseer los recursos financieros suficientes para lograr con las deudas, gastos financieros u operativos de una organización. La inversión a futuro en sus activos financieros que con el pasar del tiempo provocarían pérdidas” (p. 365).

1.3.2.2. Definición de riesgo financiero

Córdova (2012), señala que “el riesgo financiero: es el riesgo de no poder estar en posición de cubrir los costes financieros” (p. 16).

Apaza (2013), expresa que el riesgo financiero se fundamenta en el riesgo adicional que recae en los accionistas como efecto del empleo del apalancamiento financiero. (p.304).

Apaza (2010), comenta que frente al apalancamiento financiero de la organización se afronta al riesgo de no tener la capacidad de cubrir los costes financieros, cada vez que los cargos fijos se incrementen, además, incrementa el nivel de utilidad previamente de impuestos e intereses para cubrir con los costos financieros. El incremento del apalancamiento financiero provoca un riesgo creciente, los abonos financieros elevados presionan a la compañía a conservar un grado alto de utilidades para poder avanzar con las actividades de producción y si a la compañía no puede velar con los pagos, viéndose forzada a cerrar por los mercedores cuyos reclamos se encuentran en espera de pago. (p.313).

1.3.2.3. Definición de Apalancamiento financiero

Apaza (2010), nos da a conocer que el resultado que incorpora la deuda en la rentabilidad de los propios capitales. La alteración es un resultado mucho más proporcional que aquella que es originada en la rentabilidad de lo que se invierte. Necesitando de la condición para generar el apalancamiento amplificador se encuentra en que la rentabilidad sea mayor al tipo de interés de endeudamiento que posee. Apalancamiento llamamos a la inversión posible de adquisiciones fijadas de los activos sin necesidad del dinero en efectivo de la operación en la actualidad. Además, es uno de los indicadores del nivel de deuda de una compañía con vinculación en los activos o patrimonio. Fundamentándose en el uso de la deuda para incrementar la rentabilidad esperada del capital propio. Teniendo en cuenta como un instrumento de técnica o capacidad del gerente para la utilización del consto por el interés financiero para incrementar las utilidades netas por consecuencia de las diversas modificaciones en las utilidades de las operaciones de una compañía.

Los intereses realizados por medio de préstamos actúan como palanca, en donde las utilidades de las operaciones trabajan, para generar modificaciones relevantes en las utilidades netas de una compañía.

En resumen, la utilización de los fondos que se adquirieron por medio de los préstamos con costo fijo máximo se entiende como apalancamiento, para maximizar utilidades netas de una organización.

La Palanca Financiera o Grado de Apalancamiento Financiero se determina de la siguiente forma:

$$GAF = \frac{UAII}{UAII - \text{Intereses}}$$

GAF = Grado de apalancamiento financiero

UAII = Utilidad antes de intereses e impuestos (p.268)

1.3.2.4. Clasificación de Apalancamiento financiero

Apaza (2010), menciona que se tiene la siguiente clasificación:

- a) **Apalancamiento Financiero positivo:** Cuando los fondos que provienen por medio de los préstamos genera productividad, lo que nos da a entender que, la tasa de interés que se cancela por el dinero que se obtuvo en los préstamos bancarios.
- b) **Apalancamiento Financiero Negativo:** En el caso de los fondos provenientes de los préstamos bancarios no genera productividad, lo que nos da a entender que, la tasa de rendimiento que se origina en los activos de la compañía, es mucho menor a la tasa de interés que se cancela por el dinero que se obtuvo a través de los préstamos bancarios.
- c) **Apalancamiento Financiero Neutro:** Cuando el dinero que viene de los préstamos bancarios alcanza un punto de indiferencia, lo que nos da a entender que, los activos de la compañía, tiene el mismo valor que la tasa d interés que se cancela por el dinero que se obtuvo por medio de los préstamos. (p.268)

1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera la gestión de compras incide en el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017?

1.5. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

Justificación Teórica

Se expresa en la medida que se empleó teorías existentes y confiables con la finalidad de desarrollar de manera adecuada a la problemática de investigación. Para evaluar la variable Gestión de Compras se usó la teoría de Anaya, (2010) y para la variable Riesgo Financiero, la teoría de Apaza, (2010).

Justificación Práctica:

Los resultados se obtuvieron en la indagación sirviendo como un instrumento de apoyo para la organización, en otras palabras, se intentó fortalecer a la empresa para un óptimo funcionamiento de la gestión de compras con relación al riesgo financiero.

Justificación por conveniencia:

Respetando la política de la Universidad César Vallejo, es obligatorio que todo alumno que curse en la Facultad de Ciencias Empresariales ejecute proyectos de investigación, transformándose estos en una contribución significativa para la formación académica profesional y reforzamiento de las enseñanzas adquiridas en el transcurso del aprendizaje llevándolos a adquirir el grado de contador público.

Justificación Social

El presente proyecto de investigación se desarrolló en la región San Martín, donde a través de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C. el cual tiene como política reducir el impacto de la contaminación de los residuos del arroz sean menos a través de la reutilización de la cascarilla de arroz y asesoramiento de los agricultores con profesionales competentes en el área.

Justificación Metodológica:

El presente proyecto de investigación se desarrolló en la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., donde se realizó la estimación de la gestión de compras, Aplicando como instrumento al análisis documental y la entrevista para la recolección de datos.

1.6. HIPÓTESIS

La gestión de compras incide significativamente en el riesgo financiero en la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017.

1.7. OBJETIVOS

1.7.1. OBEJTIVO GENERAL

Analizar la gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero en la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017.

1.7.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Describir la gestión de compras en la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017.
- Identificar las deficiencias de la gestión de compras de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017.
- Analizar el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017.
- Establecer la incidencia de la gestión de compras en el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017.

II. MÉTODO

2.1. ENFOQUE

El tipo de enfoque de la investigación fue mixto y según Baptista, P., Fernández y Hernández (2014) definen lo siguiente:

La utilización para la recolección de información para mostrar la hipótesis con bases en las numeraciones numéricas y os análisis estadísticos conocemos al enfoque cuantitativo, con el propósito de facilitar pautas de conducta y dando a conocer teorías. Además aplica la recolección y el estudio de información para detallar las preguntas del estudio o mostrar interrogantes nuevas en el procedimiento de la interpretación, además los enfoques cualitativos ejecutan preguntas e hipótesis previamente, en el transcurso o posterior a la recolección y el estudio de la información. Con frecuencia estas funciones suelen ser muy útiles, lo

que primero se hace es: reunir las preguntas que entraran en la investigación las más significativas, después, mejorarlas y dar una respuesta a ello.

Con frecuencia, estas actividades sirven, primero, para obtener las preguntas de investigación más importantes; y después, para perfeccionarlas y responderlas.

2.2. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

Se aplicó la investigación de tipo descriptiva estudiando la administración de adquisición, reconociendo la problemática en los distintos procesos que la componen y notando la incidencia en el riesgo financiero haciendo uso para el diseño de grupo único con una estimación posterior:



Donde:

- M: Industria Molinera San Luis S.A.C
- V1: Gestión de compras
- V2: Riesgo financiero
- i: Incidencia.

Baptista, Fernández y Hernández (2014) expresan que: Para los estudios descriptivos se requiere establecer las particularidades, propiedades y perfil de los individuos, procedimientos, comunidades, objetos u otro tipo de fenómeno cualquiera que se introduzca a un estudio. Lo que significa, que por única vez intentan estimar o reunir datos de forma independiente o también conjunta acerca los conceptos o las variables a las que aluden, esto es, su propósito no son señales como se vinculan éstas. (p.92)

2.3. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Baptista, Fernández y Hernández (2014) expresan que el diseño d tipo no experimental son análisis que se realizan sin requerir de la manipulación

deliberada de las variables y en los que solamente se pueden notar los fenómenos en su ámbito natural para poder realizar los estudios correspondientes.

2.4. VARIABLES, OPERACIONALIZACIÓN

2.4.1. Variables

Variable I : Gestión de compras

Variable II : Riesgo financiero

2.4.2. Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Gestión de compra	Consiste en suministrar de manera ininterrumpida, materiales, bienes y/o servicios, para incluirlos de manera directa o indirecta a la cadena de producción. (Heredia, N, Anaya, J.)	La gestión de compras se encarga de abastecer de materiales, bienes o servicios al proceso de producción.	Análisis del mercado de productos	-Definición de nuestra necesidad en términos cualitativos y cuantitativos. -Producción del artículo -Consumo y distribución del producto. -Precios -costes de transporte	Ordinal
			Estudio del mercado de proveedores	-Calidad del producto -Fiabilidad de las entregas -Plazos de entrega -Continuidad -Flexibilidad -Capacidad de reacción -Precios	Ordinal
			Evaluación de proveedores	-Índice de precios -Índice de calidad -índice de servicio	Ordinal
Riesgo financiero	Riesgo de no estar en condiciones de poder correr con los costos financieros, a tal grado que incrementan los cargos fijos, además incrementa el grado de utilidad previo de impuestos e intereses para cubrir los costos financieros. (Apaza, M.)	Es la capacidad de no poder asumir o cubrir un préstamo para llevar a cabo un proyecto.	Apalancamiento financiero	$GAF = \frac{UAI}{UAI - \text{Intereses}}$	Razón

2.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

2.5.1. Población

Baptista, Fernández y Hernández (2014) expresan que grupo de todos los casos que coinciden con una escala de especificaciones, debiéndose situar claramente con sus particularidades de contenido, se llama población. (174)

La población que se tomó en cuenta fue la Empresa Industria Molinera San Luis S.A.C. por ser el objeto de estudio de la investigación.

2.5.2. Muestra

Baptista, Fernández, y Hernández (2014) mencionan que el subgrupo de la población de interés en el cual se reunirán datos se llama muestra, delimitándose con la precisión, siendo algo que representa a la población. (173).

Baptista, Fernández y Hernández (2014) opinan que la muestra no probabilística es un procedimiento en la que se selecciona con orientación hacia las particularidades del estudio, más que un juicio que muestra la estadística de generalización.

Nuestros instrumentos fueron aplicados a las áreas pertinentes y la unidad de análisis fue de 3 personas las cuales se describen en el siguiente cuadro:

Área	Cantidad
Gerencia	1
Área contable	1
Área administrativa	1
Total	3

2.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

Técnicas	Instrumentos	Alcances	Fuentes o informantes
Entrevista	Guía de Entrevista	Para conocer los procesos de la gestión de compras y analizar su riesgo financiero.	Administrador, Gerencia.
Observación directa	Guía de observación directa	Para evaluar el proceso de la gestión de compras	Personal responsable de la gestión de compras
Análisis documental	Guía de análisis documental	Para obtener información del proceso de gestión de compras, establezcan la incurrancia en el riesgo financiero de la empresa.	Facturas, boletas de venta, tarifario, reporte de compras por agricultor, etc. Área contable y almacén.

2.7. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS

Se utilizó en método de análisis descriptivo, facilitando analizar las variables como la gestión de compra y el riesgo financiero, junto con la utilización de una computadora y el programa Excel se pudo obtener los resultados y graficarlos para una óptima comprensión.

La adecuada obtención de información de la investigación se ejecutó a través del análisis documentario y entrevistas. El análisis de documentos fue por medio de % y gráficos que cooperaron a cumplir con los objetivos de la investigación.

2.8. ASPECTOS ÉTICOS

Esta investigación se ejecutó con los respectivos principios y valores del tesista, lo cual dotó la confiabilidad de la investigación, sosteniéndose a los lineamientos fijados en el reglamento de grados y títulos de la universidad Cesar Vallejo, de la misma manera el tesista dirigió la investigación a recoger información fiable y

veraz de la organización, de la misma forma las citas de las referencias bibliográficas teniendo en consideración las disposiciones impuestas por los autores que se han elegido en el marco teórico, facilitando llevar la información ofrecida por la empresa con tranquilidad y prudencia.

CAPITULO III

III. RESULTADOS

3.1. Descripción de la gestión de compras

Para tener conocimientos acerca de los procesos de gestión de compras de la empresa Industrial Molinera San Luis SAC, se realizó una entrevista al administrador, gerente y al contador lo que permitió realizar un diagnóstico de la gestión de compras implantada por la gerencia general, ejecutado por el personal asignado.

Organización

Según la entrevista que se ha realizado al contador de la empresa nos da a conocer que la empresa cuenta con un organigrama lineal en la cual solo se menciona las áreas dentro de la empresa sin llegar a especificar las sub áreas que forman parte de cada área. Lo que genera que los deberes y responsabilidades de los diferentes miembros no estén bien establecidos y las relaciones entre ellos no aparecen claramente definidas, así como también genera conflicto de autoridad y fugas de responsabilidad.

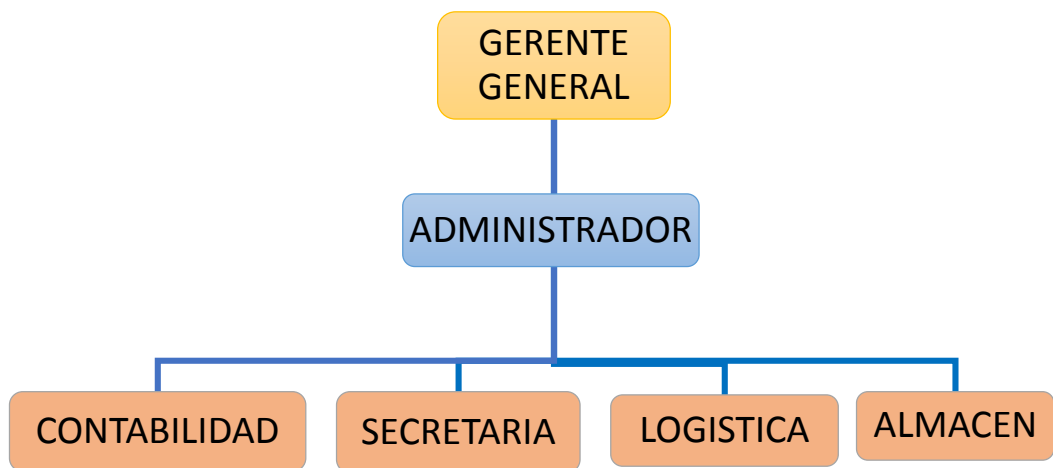


Figura 1: Organigrama de la empresa

Fuente: Industrial Molinera San Luis SAC

A continuación, se mostrará el flujograma de compras:

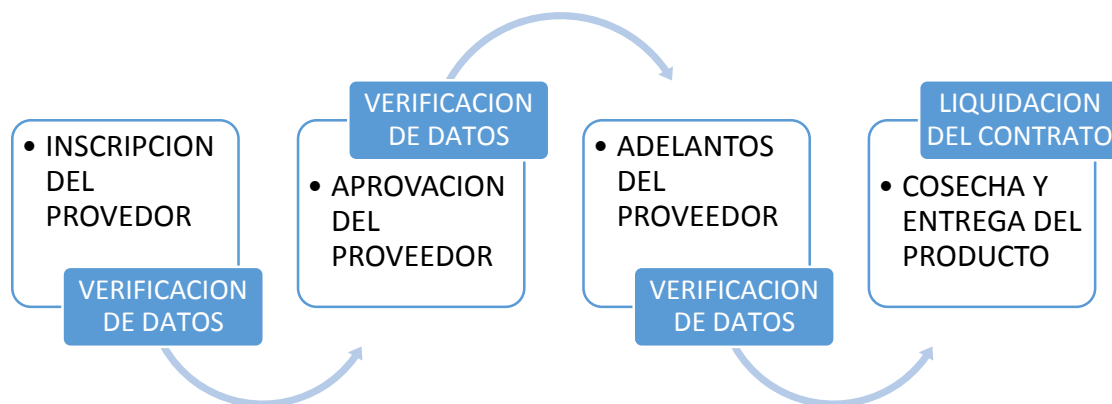


Figura 2: Flujograma de compras

Fuente: Entrevista realizada a los trabajadores de la empresa Industrial Molinera San Lui SAC

Como resultado de la entrevista aplicada a los antes mencionados se pudo determinar lo siguiente:

Estrategias impartidas para controlar el proceso de producción

Según la entrevista realizada al encargado de la administración y al contador los señores Julián Ushiñahua Paredes, de profesión técnico contable y Percy Montenegro Rodríguez afirman que la gerencia implementó requisitos para poder realizar una gestión de compras en las cuales se tiene en cuenta los siguientes:

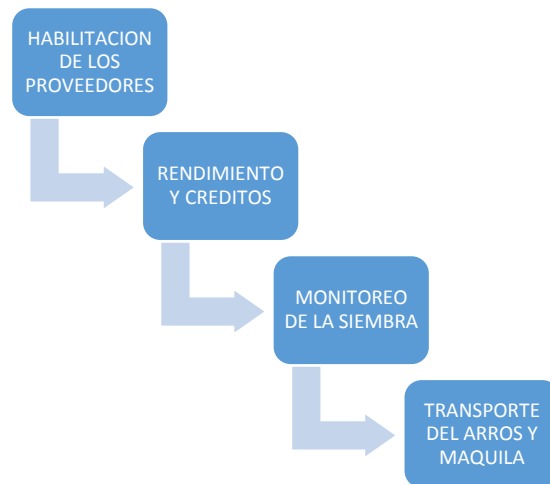


Figura 3: Proceso de producción

Fuente: Entrevista realizada a los trabajadores de la empresa Industrial Molinera San Luis SAC

- **Habilitación de los proveedores**

Durante la entrevista realizada indican que la gerencia establece ciertos requisitos que el proveedor o agricultor debe cumplir para que pueda formar parte de la empresa, tales como: entrega de una copia certificada del título de propiedad o un contrato de alquiler de las hectáreas que tiene cada proveedor, al momento de iniciar el trabajo deben firmar un contrato en donde se detalla los parámetros de la empresa y el compromiso que tienen y por último la verificación constante de la siembra del arroz dichos supervisores son designados por la empresa

- **Rendimiento y créditos**

El contador menciona que existe un margen de rendimiento mínimo con relación a la siembra de arroz que se establece entre 7 y 8 toneladas por hectárea, de acuerdo al tipo de arroz a sembrar, que debe cosechar cada proveedor; la cual se establece en una reunión que tienen las empresa molineras de dicha localidad. El administrador indica que la empresa otorga un crédito a los agricultores habilitados de s/ 3,000.00 soles por hectárea las cuales pueden ser en dinero en efectivo así como también en insumos químicos que utilizan para la siembra del arroz y en algunos gastos extras que pueda tener el agricultor con relación a la siembra y cosecha tales como alquiler de maquinarias para la preparación de la tierra, las fumigaciones y la cosecha.

- **Monitoreo de la siembra**

El administrador menciona que hay un personal encargado de la supervisión de los sembríos de arroz de los proveedores/agricultores a los cuales se los denomina “recorredores”. Los recorredores son las personas encargadas de verificar el proceso de siembra y cosecha del arroz así como también si los créditos otorgados a los proveedores estén siendo utilizados directamente en la compra de productos químicos u otros que sean beneficiosos para la siembra del arroz.

- **Transporte del arroz y maquila**

La empresa a través de sus recorredores establece los días que el proveedor va a cosechar y contratan el transporte para el traslado del producto de la chacra así el molino. Una vez ingresado el producto, la empresa brinda servicios de maquila tales como pesado, análisis de calidad, almacenamiento, secado y pilado del arroz; en el cual se establecen los precios en arroz cascara y si en caso al proveedor no está de acuerdo con el precio ofrecido después que el arroz haya sido sometido a un análisis de calidad y humedad; tienen dos opciones: puede ser comprado el arroz cuando este pilado junto con los sub-productos que se obtengan llámense $\frac{3}{4}$, arrocillo, nielen y polvillo o se cobra el servicio de maquila y nos paga los créditos otorgados al momento de la venta a terceros los cuales celebran el proveedor y comprador sin intervención de la empresa.

El volumen de producción mensual requerido.

El administrador de la empresa indica que el promedio requerido por la empresa para la producción es de 1000.00 toneladas quincenales debido a que existe muy poco espacio en el almacén. Pero, cuando la empresa tiene una producción muy elevada alquila otros almacenes de molinos más cercanos con ello la empresa evita que el proveedor se vaya y al mismo tiempo protege los adelantes otorgados durante la siembra del arroz.

Decisiones con relación a los precios de mercado

El administrador da a conocer que los precios acordados se establecen de acuerdo a la competencia y a los compradores de la costa, mediante un análisis previo del arroz se verifica que la calidad y el tipo de arroz que se está recibiendo este acorde al precio que el mercado lo estipule. También nos indica que el precio que se paga al proveedor habilitado es con un porcentaje menor a lo establecido en el mercado por los créditos brindados durante la siembra; y si el proveedor no está de acuerdo con el precio se le cobra tiene dos opciones: se le brinda el servicio de maquila o se compra el arroz en pilado y los sub-productos de este al precio del mercado.

Selección de proveedores y fiabilidad de la entrega del producto

El entrevistado menciona que al momento de seleccionar a los proveedores se toma en cuenta la calidad del arroz porque a veces el arroz que ofrecen es de muy mala calidad es por eso que se realiza un análisis para evitar algunos riesgos que pueden afectar a la empresa y de acuerdo al resultado obtenido se podrá en qué tipo de saco serán empaquetados y con qué precio será vendido el arroz pilado.

Además, el administrador informa que las personas encargadas de verificar el producto son los recorredores, quienes están en constante comunicación con el proveedor para ver cómo avanza la producción. El recorredor al verificar la siembra constantemente realiza un informe en donde detalla el avance de la producción para que la entrega del producto sea intacta al momento de la cosecha y este acorde a lo estipulado en el contrato.

Plazos de entrega y fidelización de los proveedores

De acuerdo a la entrevista realizada al administrador informa que los recorredores son las personas encargadas de verificar la cosecha, pero el contador nos mencionó que los plazos de entrega se realizan mediante un requerimiento que dura 15 días y pasado de la fecha el agricultor debe pagar un interés por el almacenamiento. Además, nos mencionó que la fidelización del agricultor es muy importante, pero al no ser así afecta la producción porque la empresa ya tiene presupuestado cuánto

de compras va tener al mes; sin embargo, cuando el agricultor no entrega toda la producción pactada la empresa pierde dinero afectándole que no podrá satisfacer a sus clientes y tiene que ver la manera de solucionarlo como por ejemplo comprar el arroz al precio de mercado ocasionándole un sobrecoste.

Para prevenir ese riesgo lo que hace la empresa es que todos los documentos estén en regla y que mediante los corredores estén al tanto de la producción, ya que ellos se encargan de la verificación de la producción e informan el avance a la empresa.

Cantidades pedidas de los proveedores

En la entrevista realizada el administrador menciona que en el tema del almacenamiento falta implementarlo debido a que cuando el agricultor trae la cosecha más de lo esperado el espacio es muy reducido, por la tanto la empresa tiene que buscar otros molinos cercanos como por ejemplo Sur de América y Piero en donde pueda tener su producto restante para evitar que el proveedor venda su cosecha a la competencia.

Capacidad de reacción ante desastres no previstos

Mencionan que para prevenir los riegos con relación a las plagas es incontrolable debido a que no existe una cura ya que aparecen de un momento a otro. Pero, tienen un ingeniero que evalúa los posibles riegos que puedan ocurrir durante la cosecha para luego ser controlados y evitar pérdidas monetarias así como también del producto.

Influencia de los precios en la gestión de compras

El precio que la empresa toma en cuenta es de acuerdo al mercado, a los compradores externos y a la bolsa de valores quienes establecen los precios a tomar en cuenta pero, cuando existen importaciones el precio del producto baja y la empresa aprovecha al máximo para vender su producto. En la costa existen campañas para la cosecha y venta del arroz y cuando el precio del producto bajo en la localidad también sucede lo mismo es por eso que tiene en cuenta más el precio del mercado de la costa y las importaciones.

Evaluación de los proveedores

Para que la empresa trabaje con el agricultor lo primero que realiza es una investigación de como ha venido trabajando en tiempos anteriores para que analice su desarrollo, así como también el trato que brinda a sus compañeros de trabajo y a la empresa misma, pero también se tiene en cuenta sus documentos o recomendaciones de otros lugares en donde haya laborado.

3.2. Deficiencias de la gestión de compras

Una eficiente gestión de compras se constituye mediante una buena organización entre todas las áreas de la empresa, debido que con una buena comunicación se realiza un buen análisis de los posibles riesgos que puede existir y de acuerdo a eso ver las posibles soluciones que se pudieran brindar para cada riesgo encontrado.

De acuerdo a la entrevista realizada acerca de los indicadores del trabajo realizado se puedo observar las siguientes deficiencias:

Análisis del mercado de productos

En el análisis del mercado de productos la empresa no toma en cuenta las necesidades que los clientes desean debido que ellos ofrecen sus productos y si no tienen lo que el cliente desea le ofrecen otro al mismo precio, pero diferente calidad del producto, ocasionando que los clientes se vayan a otra molinera para buscar lo que necesitan. Además, no se toma en cuenta los precios de mercado ya que la molinera para establecer el precio del producto toma en cuenta la calidad del producto y que precio es más conveniente para ellos y así evitar precios bajos que perjudiquen a la empresa.

Se ha determinado que la empresa presenta las siguientes deficiencias:

PROCEDIMIENTOS		DEFICIENCIAS	OBSERVACION
A	B		
X	X	No se toma en cuenta las necesidades del cliente ni el precio de mercado.	La empresa no toma en cuenta estos puntos muy importantes ya que a base de eso se establecen los precios y lo que el cliente desea.

A) La empresa toma en cuenta las necesidades del cliente.

B) La empresa establece sus precios de acuerdo al mercado.

✓ = Cumple X= No cumple

INTERPRETACION

La empresa debe tener en cuenta cuales son las necesidades del cliente para que de acuerdo a eso se pueda ofrecer el mejor producto y a un precio accesible para los clientes para eso se debe tener en cuenta el precio que el mercado trabaja y mediante eso establecer el precio del producto.

Estudio del mercado de proveedores

En este punto se observa que la empresa no analiza si los productos se entreguen en los plazos establecidos, así como también aquellos productos que se atrasen. Además, la empresa al analizar a sus proveedores no prevee si cumplirán los acuerdos pactados y al no cumplir ocasiona un sobre coste a la empresa para que pueda cumplir con el total de la entrega. Se determinaron las siguientes deficiencias:

PROCEDIMIENTOS		DEFICIENCIAS	OBSERVACION
A	B		
X	X	Incumplimiento de los plazos de entrega del producto y retraso en la producción.	La empresa no prevee las consecuencias que puede ocasionar al no entregar el producto en el plazo establecido.

A) La empresa prevé que algunas entregas no se cumpla.

B) La empresa prevé que algunas entregas del producto se atrasen.

✓ = Cumple X= No cumple

INTERPRETACION

La empresa debe realizar un constante seguimiento del producto para evitar algún retraso que pueda ocurrir. Además, deben analizar las posibles consecuencias que puede existir, así como también las posibles soluciones al respecto y así evitar un sobrecoste del producto.

Evaluación de proveedores

La empresa establece márgenes de precios al momento de que los proveedores firmen el contrato y esto es muy importante porque ambas partes tienen claro los precios establecidos. Además, la empresa hace una constante evaluación a sus proveedores para que sepan a qué tipo de persona contrataron. Se determinaron las siguientes eficiencias:

PROCEDIMIENTOS		DEFICIENCIAS	OBSERVACION
A	B		
✓	✓	No se encontró deficiencias.	Se realiza una buena comunicación entre ambas partes para evitar algún contratiempo que pueda existir.

A) Seguir con la buena comunicación tanto de la empresa como del proveedor para evitar algún contratiempo que pueda existir.

B) Verificar que la empresa siga trabajando como lo ha ido haciendo durante los meses.

✓ = Cumple X= No cumple

INTERPRETACION

La empresa debe realizar un constante seguimiento del producto para evitar algún retraso que pueda ocurrir. Además deben analizar las posibles consecuencias que puede existir así como también las posibles soluciones al respecto y así evitar un sobrecoste del producto.

Evaluación de proveedores

La empresa establece márgenes de precios al momento de que los proveedores firmen el contrato y esto es muy importante porque ambas partes tienen claro los precios establecidos. Además la empresa hace una constante evaluación a sus proveedores para que sepan a qué tipo de persona contrataron. Se determinaron las siguientes eficiencias:

PROCEDIMIENTOS		DEFICIENCIAS	OBSERVACION
A	B		
✓	✓	No se encontró deficiencias.	Se realiza una buena comunicación entre ambas partes para evitar algún contratiempo que pueda existir.

C) Seguir con la buena comunicación tanto de la empresa como del proveedor para evitar algún contratiempo que pueda existir.

D) Verificar que la empresa siga trabajando como lo ha ido haciendo durante los meses.

✓ = Cumple X = No cumple

INTERPRETACION

La empresa debe seguir trabajando así para que los proveedores tengan claro lo que deben hacer y la cantidad de producto que deben entregar, así se evitará volver a establecer precios. Además se debe en cuenta que los proveedores deben ser comprometedores y eficientes para que puedan cumplir con la cantidad de producto que la empresa requiere.

De la revisión preliminar de la documentación que sustenta las operaciones de costeo de las compras y recepción; las operaciones crediticias de los proveedores el arroz cascara durante el periodo enero – diciembre del 2017, se observó lo siguiente:

Análisis del mercado de proveedores

AGRICULTORES	COMPRA			Diferencia de la compra	PRECIO		AUMENTO EN	
	ESTIMADA	REAL			DE COMPRA AL AGRICULTOR	AL REBASTECER SEDES TERCEROS	EXCESO EN EL PRECIO DE COMPRA	EL PRECIO DE COMPRA
	esperanza	esperanza	feron		esperanza	esperanza	esperanza	
	TM	TM	TM	TM	S/	S/	S/	S/
SEGUNDO LLAQUENTO JOSE CHUMACERO AVILA MAXIMANDRO BRAVO RODRIGUEZ YSRAEL JIMENEZ JIMENEZ MARCOS BAUTISTA CORONEL ALCIDE	72	67.275		4.725	1000.00	1020.00	20.00	94.50
	160	98.008		61.992	1000.00	1020.00	20.00	1239.84
	120	30		90	1000.00	1020.00	20.00	1800.00
	64	60.2357		3.7643	1000.00	1020.00	20.00	75.29
	40	30.8147		9.1853	1000.00	1020.00	20.00	183.71
								3393.33

Figura 4: Análisis del mercado de proveedores

Fuente: Recepción de Arroz Cáscara - Cardex

El cuadro reporta información sobre la compra de arroz cascara a los agricultores en el periodo 2017, dentro de estos la producción del cultivo de arroz se está viendo afectada considerablemente por la aparición de plagas en la siembra tales como los insectos masticadores (gusanos), los insectos chupadores, el bagazo y las larvas barrenadores del tallo, vale recalcar que los agricultores, no están aplicando los insumos químicos tales como fertilizantes y agroquímicos que otorga la empresa para el cuidado del cultivo de arroz en el momento oportuno para poder prevenir

las plagas conocidas, sumado a esto que el financiamiento que entrega el Molino lo están usando con otros fines ajenos al cultivo. Por eso los precios al momento de la compra estarán en función a la calidad del producto entregado la cual se obtendrá a través de un análisis de calidad y humedad que se realiza al momento del ingreso del producto, mientras más baja calidad menor será el precio.

En cuanto a la distribución del arroz, los agricultores no están cumpliendo con la entrega de las toneladas pactadas de la producción acorde con el contrato suscrito con la empresa, lo que origina una menor rendición de lo programado existiendo una diferencia entre la compra estimada y la compra real, aunado que no existe un control por parte del recorridor de campo al momento de realizar la supervisión de la cosecha, esto conlleva que los agricultores entregan su producción a otros molinos, teniendo como resultado la amortización de sus cuentas.

El molino para poder cubrir sus ventas tiene que comprar a terceros para poder abastecer la demanda en el mercado a un precio mayor, asumiendo los costos de transporte que varían de acuerdo a las distancias, estos precios oscilan entre S/35 y S/40 por tonelada y la estiva entre S/7 y S/8 por tonelada evidenciándose un aumento en el costo de venta de los productos.

Evaluación de proveedores

N°	NOMBRE DEL AGRICULTOR	AREA (HAS)	PRODUCCION ESTIMADA	TONELADAS		
				PRODUCCION ENTREGADA	DIFERENCIA	DEFECTO
1	PALACIOS AGURTO ORLANDO	3.5	24.5	23	-1.5	-1.5
2	ARMAS PEREZ JEDITH	2	14	13.12	-0.88	-0.88
3	SINARAHUA VELA LIBNI	6	42	38.34	-3.66	-3.66
4	CABREJOS RODAS ELMER JAIRO	4	28	25.4	-2.6	-2.6

5	HERRERA MEDINA ANTENOR DAVILA	1	7	3.6	-3.4	-3.4
6	VITARTE WILDER SEPULVEDA	6	42	35.92	-6.08	-6.08
7	CHUQUILIN FROILAN	3	21	20	-1	-1
8	TARRILLO MEDINA JUAN	3	21	14.23	-6.77	-6.77
9	TORRES MONTENEGRO HERMEREGILDO	9	63	62	-1	-1
					-26.89	-26.89

Figura 5: Evaluación de proveedores

Fuente: Recepción de Arroz Cáscara - Cardex

De la muestra selectiva al universo de proveedores de la campaña 2017 se determinó déficit en la entrega de las TM de arroz comprometidas por los agricultores con respecto a las TM mínimas estimadas por la producción (el costo de compra de TM de arroz es de S/. 1,100 el colombiano y S/. 1,000 el Esperanza), ello originó que la empresa tuviera que comprar arroz en cascara a terceros para poder atender la demanda de sus clientes.

Esto origino a la empresa costes más elevados debido a que tuvieron que comprar a los agricultores con los cuales no tienen ningún vínculo generando también la perdida de la oportunidad de ventas al no contar con la producción que se estimó para el periodo.

Plazos de entrega

AGRICULTORES	PLAZOS DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA	FECHA QUE ENTREGÓ	TOTAL DE TONELADAS	DÍAS DE DEMORA	PRECIO DE COMPRA A AGRICULTOR	PRECIO DE COMPRA A OTROS	DIFERENCIA DE PRECIOS	EXCESO EN EL PRECIO DE COMPRA
	SI	NO								
					TM		S/	S/	S/	S/
BRAVO RODRIGUEZ YSRAEL	x		17/07/2017	17/07/2017	20	0	1000.00	1020.00		
		x	17/07/2017	26/07/2017	30	9	1000.00	1020.00	20.00	600.00
CHUMACERO AVILA MAXIMIANO	x		15/06/2017	15/06/2017	30	0	1000.00	1020.00		
		x	15/06/2017	20/06/2017	10	5	1000.00	1020.00	20.00	200.00
		x	15/06/2017	26/06/2017	58.008	11	1000.00	1020.00	20.00	1160.16
	x		08/08/2017	08/08/2017	3.1578	0	950.00	980.00		
BECERRA MALAVE R RAUL		x	08/08/2017	09/08/2017	4.2105	1	950.00	980.00	30.00	126.32
		x	08/08/2017	12/08/2017	26.3157	4	950.00	980.00	30.00	789.47
		x	08/08/2017	19/08/2017	28.7442	11	950.00	980.00	30.00	862.33
		x	08/08/2017	26/08/2017	6.3157	18	950.00	980.00	30.00	189.47
		x	08/08/2017	28/08/2017	3.1578	20	950.00	980.00	30.00	94.73
										4022.48

Figura 6: Plazos de entrega

Fuente: Recepción de Arroz Cascara - Cardex

Los agricultores no cumplen con los plazos de entrega del arroz cascara en el momento establecido con la empresa, existiendo días de demora para que la entrega sea concreta, además también que el vestidor de campo no está pendiente de la fecha de cosecha para que esta sea tiempo, la empresa afronta estos problemas muy seguido y para poder cubrir sus ventas compran el arroz a un precio más elevado, incrementándose el precio de compra y el costo de venta de la empresa.

3.3. Analizar el riesgo financiero

Índice de precios: (precio más bajo ofrecido / precio medio del mercado) X 100.

$$I.P. = \frac{950}{1020} \times 100 \quad I.P. = 93.14$$

$$I.P. = \frac{1050}{1120} \times 100 \quad I.P. = 93.75$$

INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los dos tipos de arroz que se produce en el molino, los montos calculados representan el costo que adquiere la producción con respecto al precio del mercado de la localidad.

Índice de calidad: (lotes aceptados/ lotes recibidos) X 100

$$I.C. = \frac{3432.00}{2084.00} \times 100 \quad I.C. = 164.68$$

INTERPRETACIÓN

Según los resultados obtenidos del índice de calidad se concluye que, el porcentaje obtenido nos indica que los proveedores no están cumpliendo los plazos de entrega y la cantidad de los productos establecidos en el contrato, lo cual genera en la empresa deficiencias en la producción y las ventas del arroz pilado.

Índice de servicio: (piezas entregadas en plazo / total piezas solicitadas) X 100.

$$I.S. = \frac{14586.91}{240000} \times 100 \quad I.S. = 60.78$$

INTERPRETACIÓN

Según los resultados obtenidos del índice de servicio se puede concluir que el 60.78 % del total de las entregas programadas cumplen con los plazos establecidos para la entrega del producto, lo que limita la capacidad de producción en la empresa y en el futuro las entregas atrasadas generaran costos adicionales de almacenamiento debido al reducido espacio de almacén fuera de la capacidad programada.

Grado de apalancamiento

La Palanca Financiera o Grado de Apalancamiento Financiero se define de la siguiente forma:

$$GAF = \frac{464910.00}{464910.00 - 13919.67} \quad GAF = 1.03$$

GAF = Grado de apalancamiento financiero

UAII = Utilidad antes de intereses e impuestos

INTERPRETACION

La empresa tiene solvencia económica en lo que responde a su deuda financiera lo que significa que podrá cubrir cada sol de su deuda, con respecto a los créditos que otorga a sus agricultores la empresa no tiene una política de intereses con relación a los incumplimientos de los acuerdos pactados en el contrato y esto genera sobre costes de producción al no obtener el beneficio del total de los productos estimados para dicho período.

3.4. Incidencia de la gestión de compras en el riesgo financiero

Gestión de compras	Deficiencias encontradas	Incidencia en el riesgo financiero
Análisis del mercado de productos	No se toma en cuenta las necesidades del cliente ni el precio de mercado.	Esta deficiencia incide en el riesgo financiero de manera negativa debido a que generan que la producción final no tenga rotación continua generando en la empresa la falta de liquidez al no poder ser vendida y con ella genera costos adicionales de almacenamiento.
Estudio de mercado de proveedores	Incumplimiento del plazo de entrega del producto	Esta deficiencia incide en el riesgo financiero de manera negativa debido a que al no entregar el producto en los plazos establecidos no se podrá contar con la producción estimada para el período y el anticipo o retraso del producto genera

costos adicionales de almacenamiento debido a que la empresa no cuenta con la capacidad suficiente para almacenar productos fuera de lo programado.

**Evaluación de
proveedores**

**No se encontró
deficiencias**

IV. DISCUSION

Partiendo de los objetivos de la investigación, se ha evaluado la gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis SAC, describiendo diversos problemas detectados, como consecuencia de las deficiencias en los procesos de gestión de compras (proveedores). En esa perspectiva, la gestión de compras estuvo delimitado su aplicación en forma subjetiva con el siguiente desorden administrativo que ello ha ocasionado. A continuación, se muestra los resultados obtenidos de la investigación:

- La principal deficiencia que tiene el área de gestión de compras de la empresa Industrial Molinera San Luis SAC es : los procesos de selección de proveedores son inadecuados ocasiona problemas tales como la entrega anticipada o después del plazo acordado del producto, el incumplimiento de los agricultores en la entrega total de la cosecha, rendimiento menos a lo estimado de la producción, tipo de arroz distinto a lo acordado y exceso de los préstamos que sobrepasan lo estimado al porcentaje de préstamo asignado al agricultor.

Según Heredia (2010), en vinculación a la gestión de compras, indica que las adquisiciones, se basa en proveer sin interrupción, materiales, productos y/o servicios, para incorporarlos de forma directa o indirecta a la cadena de producción. Estos productos o servicios, deben de suministrarse en las cantidades correctas, en la hora en que se solicite, con un precio justo y en el lugar que requiere el cliente, dentro de una hora fijada antes de, lo que quiere decir, que ni antes ni después tanto a una entrega anticipada no fijada, como un retraso no antes previsto, retrasan los procesos productivos del cliente.

- En la empresa Industrial Molinera San Luis SAC en el periodo 2017 se puede observar que los créditos otorgados a los agricultores son de s/3000.00 por hectárea los cuales no fueron utilizados para la siembra de arroz durante todo el proceso de producción y para solucionar los problemas relacionados al cultivo de arroz generando que la producción obtenida no esté con la calidad esperada por la administración del molino.

Según la Universidad Alas Peruanas (2011) menciona que la calidad está fijada por la utilización que se va a entregar al artículo que se necesite, y las normas de calidad tienen que estar de acuerdo a ello: la calidad debe aludirse, no estimarse a través del precio, debiendo ser la más adecuada, siempre debe de estar a disponibilidad: Por tal motivo las compras deben de contar con las especificaciones necesarias.

- El espacio del almacén es limitado, el molino no cuenta con un almacenamiento adecuado cuando las entregas de los productos se hacen en un plazo no acordado. Debido a que la empresa se organiza de acuerdo a una cantidad de productos para cierto tiempo programados de acuerdo a los contratos con los agricultores y con las fechas de entrega de la siembra, esto genera que el molino para que no pierda los créditos otorgados tiene que recurrir a un almacén externo en otros molinos cercanos (los cuales les brindan los servicios de maquila) y entregan al agricultor/molino el arroz pilado y los sub – productos que se obtengan durante este. Generando que el molino tenga una pérdida de calidad del arroz pilado debido a que la tecnología que la empresa tiene no es la misma que en molinos en los cuales se entrega la producción cuando no se tiene espacios adecuados de almacenamiento en la empresa.

Según Ferrín (2007), agrega que en los plazos de entrega , la fiabilidad en el cumplimiento de los plazos evita sobrecostes por fallos de suministros o por exceso de anticipación en las necesidades; Zubieta, Villadeamigo, y Cianci, (2008) indican que el nivel tecnológico compete a las distintas técnicas, habilidades e instrumentos (hard y soft) para la ejecución de productos, como las características particulares de los mismos, lo que significa, la especificación funcional y paramétricas, su desarrollo y diseño, incorporando a los materiales que implican y las particularidades de estos, así como su aplicabilidad.

V. CONCLUSIONES

Luego de haber analizado la información obtenida en la empresa se concluye lo siguiente:

5.1. Se concluye que la gestión de compras de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C. realizan procesos tales como: inscripción del proveedor, aprobación del proveedor, adelantos, cosecha y entrega del producto y la liquidación del contrato en los cuales los resultados no son efectivos debido a una deficiencia en las actividades de los procesos que no están cumpliendo con reducir los riesgos crediticios y de mercado que pueden ocasionar sobrecostos en el producto, la producción entregada no cubre el valor total de créditos otorgados en las fechas programadas, y la pérdida de la obligación de pagos.

5.2. De acuerdo a las deficiencias encontradas se concluye que, la empresa no está realizando una adecuada distribución de funciones de acuerdo al cargo de cada personal y esto ocasiona que un solo personal realice las diferentes funciones de gestión de compras generando que los procesos no se desarrollen adecuadamente en especial en la selección de proveedores.

5.3. Se concluye que luego de realizar el análisis de riesgo financiero se observa que la empresa mantiene costos elevados respecto a los precios de mercado, la empresa tiene solvencia económica en lo que responde a su deuda financiera lo que significa que podrá cubrir cada sol de su deuda, con respecto a los créditos que otorga a sus agricultores la empresa no tiene una política de intereses con relación a los incumplimientos de los acuerdos pactados en el contrato y esto genera sobre costes de producción al no obtener el beneficio del total de la productos estimados para dicho período.

5.4. De acuerdo a la incidencia entre la gestión de compras y el riesgo financiero se puede observar que no se toma en cuenta las necesidades del cliente con relación al tipo de arroz que desea esto se debe por el incumplimiento en los plazos de entrega del producto, al no entregar a tiempo, no se entrega al cliente a tiempo el producto, ocasionando que busque otros molinos en donde serán atendidos a tiempo satisfaciendo sus necesidades.

VI. RECOMENDACIONES

6.1. Se recomienda que la gerencia realice mejoras en actividades específicas de los procesos de compras tales como: inscripción del proveedor, aprobación del proveedor, adelantos, cosecha y entrega del producto y la liquidación del contrato como por ejemplo designar personal competente para supervisar que los proveedores han pasado todas las actividades de incorporación a la empresa cumplimiento todos los requisitos, establecer políticas de evaluación a los proveedores y calidad.

6.2. Se recomienda que la gerencia análisis los puestos de trabajo y defina las funciones de cada una de estas y a través de ellas elaborar un organigrama en la cual se represente las relaciones entre sus diferentes áreas y la función de cada una de ellas, así como de las personas que trabajan en las mismas.

6.3. Se recomienda a la empresa analizar los costos del mercado para que este al margen y evitar sobre costos, además al momento de firmar el contrato con los agricultores debe implementar una cláusula en donde se mencione que si no cumple con lo estipulado en el contrato será multado debido a que el incumplimiento generaría que la empresa gaste más y no pueda satisfacer a sus clientes.

6.4. Por último , se recomienda que la empresa realice un análisis acerca de lo que el cliente desea, ya que al saberlo se podrá satisfacer sus necesidades ; además con el producto entregado a tiempo y en los plazos establecidos la imagen de la empresa mejorará al prestar una buena atención y una buena calidad de producto; también debe evaluar bien a sus proveedores , ya que ellos se encargan de la producción y al seleccionar bien los productos se entregará en los plazos establecidos evitando malestar e insatisfacción a los clientes.

VII. REFERENCIAS

- Anaya, J. (2010). *Logística integral: La gestión operativa de la empresa* (Quinta edición). Pozuelo de Alarcón, Madrid: ESIC.
- Apaza, M. (2013). *Guía práctica de finanzas corporativas* (Primera edición). Lima, Perú: Instituto Pacífico SAC
- Araya, G. (2009). *Estrategia de mejoramiento en la Gestión de Compras de la Dirección de Servicios Institucionales de la CCSS (Tesis de Maestría en Gerencia de Proyectos de Desarrollo)*. San José, Costa Rica: Instituto Centroamericano de Administración Pública.
- Arévalo, R. (2017). *Gestión de compras en la industria metálicas El Rafa E.I.R.L., 2017 (Tesis para optar el grado de Maestro en Gerencia de Operaciones y Logística)*. Lima, Perú: Universidad César Vallejo.
- Baptista, P., Fernández, C. y Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta Edición). México: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A.
- Carreño, A. (2011) *logística de la A a la Z* (Primera Edición). Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Copia, M. (2011). *La gestión de los contratos de compra de arroz futuro y su incidencia en la rentabilidad y liquidez de la empresa Molinera Inversiones Corporativas Amazonas S.A.C del distrito de Morales, San Martin en el año 2010* (Tesis para obtener el título profesional de contador público). Tarapoto, Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Córdova, M. (2012). *Gestión financiera* (Primera edición). Bogotá, Colombia: Ecoe Editores.
- De la Cruz, S. y Félix, V. (2012). *Análisis de la situación financiera del Centro Comercial El Condado S.A. y propuesta para mejorar la gestión del mismo (Tesis de pregrado para optar el Título de Ingeniera en Finanzas)*. Quito, Ecuador: Universidad Central del Ecuador.

- Dirección Regional Agraria de San Martín (2006), *Diagnostico Regional de la Problemática del Sector Agrario de la Región San Martín*. Perú.
- Ferrín, A. (2007). *Gestión de stocks en la logística de almacenes*. (Segunda edición). Madrid: FC Editorial.
- Flores, C. (2014). *La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima metropolitana* (tesis para optar el título profesional de contador público). Universidad de San Martín de Porres: Perú
- Flores J. (2003) *Contabilidad Gerencial (Primera edición)*. Lima, Perú: Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas E.I.R.L.
- Gonzales, J. (2013). *Incidencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de la empresa Promotora Oriental S.A.C. de la ciudad de Tarapoto en el año 2010*. (Tesis para obtener el título profesional de Contador público). Universidad Cesar Vallejo: Tarapoto, Perú
- Heredia, N. (2010), *Gerencia de compras, la nueva estrategia competitiva (Segunda edición)*. Colombia: ECOE Ediciones.
- Ministerio de Agricultura (2010), *Arroz en el Perú*. Perú. OEEE / MINAG
- Ospina, A. (2011). *Caracterización del riesgo financiero en las pymes –estudio de caso ciudad de Manizales*. (Proyecto de grado como requisito para optar el título de Magíster en Administración de Negocios – MBA). Colombia: Universidad Autónoma de Manizales.
- Ortiz, J. (2014), *Propuesta de mejora en la gestión de compras de una empresa textil de prendas de interiores y exteriores femenina*. (Tesis para optar el Título de Ingeniero Industrial). Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Portafolio. (22/05/2017). *Arroz: el cultivo existe porque ha tenido gremio*. El Portafolio. P.1.

Presencia, J. (2004). *Calidad total y logística*. (Segunda edición). Barcelona: España. Logisbook.

Rodriguez, J., (2008), *La relación entre las prácticas y el desempeño de la función de compras en la industria española: el papel de la integración estratégica y de la implantación de tecnologías de la información y la comunicación*. (Tesis doctoral). España: Universidad de Salamanca.

Samillan, A. (2006). *Mejoras en la gestión de compras, inventarios y almacenes de una pequeña empresa* (Tesis para optar el Título en Ingeniería Industrial y de Sistemas). Piura, Perú: Universidad de Piura.

Torres, J. (2015). *Gestión de compras y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Milenio SAC de la ciudad de Moyobamba, año 2014* (Tesis de pregrado para optar el Título de Contador Público). Moyobamba, Perú: Universidad César Vallejo.

Universidad Alas Peruanas (2011). *Logística* (Primera Edición). Perú: Universidad Alas Peruanas.

Zubieta, R., Villadeamigo, J. y Cianci, L. (2008). *Índices de nivel tecnológico: su papel en una estrategia de desarrollo* (Primera edición).

ANEXOS

Título: Gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, año 2017.

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Técnica e Instrumentos
<p>Problema general</p> <p>¿De qué manera la gestión de compras incide en el riesgo financiero de la empresa Industria Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017?</p>	<p>Objetivo general Analizar la gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero en la empresa Industria Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017.</p> <p>Objetivos específicos Describir la gestión de compras en la empresa Industria Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017.</p> <p>Identificar las deficiencias de la gestión de compras de la empresa Industria Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017.</p> <p>Analizar el riesgo financiero de la empresa Industria Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017.</p> <p>Establecer la incidencia de la gestión de compras en el riesgo financiero de</p>	<p>Hipótesis general La gestión de compras incide significativamente en el riesgo financiero en la empresa Industria Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017.</p>	<p>Técnica</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entrevista - Observación directa - Análisis documental <p>Instrumentos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Guía de Entrevista - Guía de observación directa - Guía de análisis documental

	la empresa Industria Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017.																				
Diseño de investigación	Población y muestra	Variables y dimensiones																			
Baptista, P., Fernández, C. y Hernández, R. (2014) opina que el diseño de investigación descriptivo explicativo porque responde por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Se enfoca en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables.	<p>Población Empresa Industria Molinera San Luis S.A.C.</p> <p>Muestra</p> <table><tr><th>Área</th><th>Cantidad</th></tr><tr><td>Gerencia</td><td>1</td></tr><tr><td>Área contable</td><td>1</td></tr><tr><td>Área administrativa</td><td>1</td></tr><tr><td>Total</td><td>3</td></tr></table>	Área	Cantidad	Gerencia	1	Área contable	1	Área administrativa	1	Total	3	<table><tr><th>Variables</th><th>Dimensiones</th></tr><tr><td rowspan="3">Gestión de compra</td><td>Análisis del mercado de productos</td></tr><tr><td>Estudio del mercado de proveedores</td></tr><tr><td>Evaluación de proveedores</td></tr><tr><td>Riesgo financiero</td><td>Apalancamiento financiero</td></tr></table>	Variables	Dimensiones	Gestión de compra	Análisis del mercado de productos	Estudio del mercado de proveedores	Evaluación de proveedores	Riesgo financiero	Apalancamiento financiero	
Área	Cantidad																				
Gerencia	1																				
Área contable	1																				
Área administrativa	1																				
Total	3																				
Variables	Dimensiones																				
Gestión de compra	Análisis del mercado de productos																				
	Estudio del mercado de proveedores																				
	Evaluación de proveedores																				
Riesgo financiero	Apalancamiento financiero																				

ENTREVISTA
EMPRESA INDUSTRIAL MOLINERA SAN LUIS S.A.C.

Estimado Sr. (a) por favor responder con la mayor seriedad y responsabilidad, el presente cuestionario ya que los resultados servirán para mejorar la gestión de compras de la empresa en cuantos a sus procesos de selección de proveedores y los criterios de financiamiento.

Nombre del entrevistado:

Cargo :
Fecha : / /
Ciudad :
Espacio : ☐ Presencial

Procesos de gestión de compras. ADMINISTRATIVO

1. ¿La gerencia ha impartido estrategias que permita controlar el proceso de producción?
.....
.....
.....
.....
2. ¿El volumen de producción mensual requerido, está acorde con la producción de los proveedores del mercado de la localidad?
.....
.....
.....
.....
3. ¿Se adoptan decisiones sobre gestión de compras respecto los precios que se establecen en el mercado?
.....
.....
.....
.....
4. ¿En el proceso de selección de los proveedores toman en cuenta la calidad del producto?
.....
.....
.....
.....
5. ¿En la gestión de compras se evalúa la fiabilidad de la entrega del producto?

.....
.....
.....
.....
6. ¿Cómo se controla los plazos de entrega de los proveedores?

.....
.....
.....
.....
7. ¿Cómo afecta la fidelización de los proveedores en la gestión de compras?

.....
.....
.....
.....
8. ¿Cómo se controla el nivel de variación de las cantidades pedidas de los proveedores?

.....
.....
.....
.....
9. ¿En el proceso de gestión de compras se evalúa la capacidad de reacción ante desastres no previstos?

.....
.....
.....
.....
10. ¿Cómo influyen los precios en el proceso de gestión de compras de los proveedores?

.....
.....
.....
.....
11. ¿Qué aspectos toma en cuenta usted al momento de evaluar a sus proveedores?

LISTA DE COTEJO

N°	ACTIVIDADES	VERIFICACION	
		SI	NO
Análisis del mercado de productos			
	Producción del artículo		
P1	La empresa lleva un control de su producción.		
P2	La empresa tiene un volumen promedio de producción establecido para un mes determinado.		
	Consumo del producto		
P1	La empresa toma en cuenta las necesidades del cliente.		
P2	Le empresa lleva un control de los productos vendidos por tipo de marca.		
	Precios		
P1	La empresa establece sus precios de acuerdo al mercado		
P2	La empresa analiza los precios de sus competidores más cercanos		
Estudio del mercado de proveedores			
	Calidad del producto		
P1	La empresa tiene establecido parámetros para los productos que recibe		
P2	La empresa verifica la producción constantemente durante el proceso de producción.		
	Fiabilidad de las entregas		
P1	La empresa prevé algunas entregas no se cumpla.		
P2	La empresa prevé que algunas entregas del producto se atrasen		
P3	La empresa prevé que algunas entregas del producto se adelante		
	Plazos de entrega		
P1	La empresa establece los plazos de entrega de acuerdo a la producción.		
	Continuidad		
P1	La empresa controla que proveedores le seguirán proveyéndole su producción		
	Flexibilidad		
P1	La empresa financia la totalidad de la producción		
P2	la empresa evalúa el proceso de producción antes de financiar		
	Capacidad de reacción		
P1	la empresa toma decisiones con sus proveedores ante un situación que pone en desventaja la producción		
	Precios		
P1	la empresa establece sus precios de acuerdo al mercado peruano		
P2	la empresa se pone de acuerdo con el proveedor al pactar el precio final de la venta de la producción		
Evaluación de proveedores			

	Índice de precios		
P1	La empresa pone un margen de precio mínimo y máximo que se puede pagar según el mercado		
	Índice de calidad		
P1	La empresa estable un porcentaje de rendimiento/hectárea al momento de firmar el acuerdo		
P2	La empresa verifica el rendimiento obtenido de la producción		
	Índice de servicio		
P1	La empresa controla la entrega de producto final		
P2	la empresa verifica que la cantidad de producción entregada sea la cantidad pactada según su rendimiento		

GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Servirá para medir los indicadores de gestión de compras

Evaluación de proveedores

Los sistemas de evaluación que habitualmente se emplean se limitan a hacer intervenir básicamente tres factores:

- Índice de precios: (precio más bajo ofrecido / precio medio del mercado) X 100.

$$I.P. = \frac{\text{precio mas bajo ofrecido}}{\text{precio medio del mercado}} \times 100$$

- Índice de calidad: (lotes aceptados/ lotes recibidos) X 100

$$I.C. = \frac{\text{lotes aceptados}}{\text{lotes recibidos}} \times 100$$

- Índice de servicio: (piezas entregadas en plazo / total piezas solicitadas) X 100.

$$I.S. = \frac{\text{piezas entregadas en plazo}}{\text{total piezas solicitadas}} \times 100$$

Servirá para medir los indicadores de riesgo financiero.

Grado de apalancamiento

La Palanca Financiera o Grado de Apalancamiento Financiero se define de la siguiente forma:

$$GAF = \frac{UAII}{UAII - \text{Intereses}}$$

GAF = Grado de apalancamiento financiero

UAII = Utilidad antes de intereses e impuestos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Mg. Cesar Alfonso Diez Espinoza

Institución donde labora: Dirección Regional de San Martín

Especialidad: Auditoría

Instrumento de evaluación: Entrevista

Autor (s) del instrumento (s): Jessica Elizabeth Becerra Gonzales

Sheyla Fiorella Flores Rios

II. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.			X		
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.				X	
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento					X
PUNTAJE TOTAL					43	

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no valido ni aplicable)

III. OPINION DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACION:

Tarapoto 06 de Julio del 2018

Mg. Cesar A. Diez Espinoza

Sello personal y firma



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

IV. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Mg. Cesar Alfonso Diez Espinoza

Institución donde labora: Dirección Regional de San Martín

Especialidad: Auditoría

Instrumento de evaluación: Lista de cotejo

Autor (s) del instrumento (s): Jessica Elizabeth Becerra Gonzales

Sheyla Fiorella Flores Rios

V. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.			X		
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento				X	
PUNTAJE TOTAL					43	

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no valido ni aplicable)

VI. OPINION DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACION:

Tarapoto 06 de Julio del 2018

Mg. Cesar A. Diez Espinoza

Sello personal y firma



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

VII. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Mg. Cesar Alfonso Diez Espinoza

Institución donde labora: Dirección Regional de San Martín

Especialidad: Auditoría

Instrumento de evaluación: Guía de análisis documental

Autor (s) del instrumento (s): Jessica Elizabeth Becerra Gonzales

Sheyla Fiorella Flores Rios

VIII. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.			X		
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento				X	
PUNTAJE TOTAL					43	

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no valido ni aplicable)

IX. OPINION DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACION:

Tarapoto 06 de Julio del 2018

Mg. Cesar A. Diez Espinoza

Sello personal y firma



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

X. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: MBA Gabriel Enrique Leon Apac

Institución donde labora: Universidad Cesar Vallejo

Especialidad: Auditoría Procesos contables

Instrumento de evaluación: Entrevista

Autor (s) del instrumento (s): Jessica Elizabeth Becerra Gonzales

Sheyla Fiorella Flores Rios

XI. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.				X	
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento				X	
PUNTAJE TOTAL					45	

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no valido ni aplicable)

XII. OPINION DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACION:

Tarapoto 07 de Diciembre del 2018



Sello personal y firma



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

XIII. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: MBA Gabriel Enrique Leon Apac

Institución donde labora: Universidad Cesar Vallejo

Especialidad: Procesos contables

Instrumento de evaluación: Lista de cotejo

Autor (s) del instrumento (s): Jessica Elizabeth Becerra Gonzales

Sheyla Fiorella Flores Rios

XIV. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.				X	
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.					X
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento				X	
PUNTAJE TOTAL					45	

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no valido ni aplicable)

XV. OPINION DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACION:

Tarapoto 07 de Diciembre del 2018


CPC Gabriel Leon Apac
INSTRUMENTO CCA-2018

Sello personal y firma



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

XVI. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: MBA Gabriel Enrique Leon Apac

Institución donde labora: Universidad Cesar Vallejo

Especialidad: Procesos Contables

Instrumento de evaluación: Guía de análisis documental

Autor (s) del instrumento (s): Jessica Elizabeth Becerra Gonzales

Sheyla Fiorella Flores Rios

XVII. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.				X	
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento					X
PUNTAJE TOTAL					45	

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no valido ni aplicable)

XVIII. OPINION DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACION:

Tarapoto 07 de Diciembre del 2018

Sello personal y firma



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Mg. Ceidith Cieza Tafur

Institución donde labora: Profesional independiente

Especialidad: Gestión Pública

Instrumento de evaluación: Entrevista

Autor (s) del instrumento (s): Jessica Elizabeth Becerra Gonzales

Sheyla Fiorella Flores Ríos

II. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					X
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.				X	
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento					X
PUNTAJE TOTAL						45

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

III. OPINION DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACION:

Tarapoto 06 de Julio del 2018


Mg. C.P.C. Ceidith Cieza Tafur
Mat. 19-861-CCPSM
Sello personal y firma



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

IV. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Mg. Ceidith Cieza Tafur

Institución donde labora: Profesional independiente

Especialidad: Gestión Pública

Instrumento de evaluación: Lista de cotejo

Autor (s) del instrumento (s): Jessica Elizabeth Becerra Gonzales

Sheyla Fiorella Flores Ríos

V. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable, en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.				X	
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					X
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.				X	
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.					X
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento					X
PUNTAJE TOTAL					45	

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

VI. OPINION DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACION:

Tarapoto 06 de Julio del 2018


Mg. C.P.C. Ceidith Cieza Tafur
Mat. 19-861-CQPSM
Sello personal y firma



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINION SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA

VII. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Mg. Ceidith Cieza Tafur

Institución donde labora: Profesional independiente

Especialidad: Gestión Pública

Instrumento de evaluación: Guía de análisis documental

Autor (s) del instrumento (s): Jessica Elizabeth Becerra Gonzales

Sheyla Fiorella Flores Rios

VIII. ASPECTOS DE VALIDACION

Muy deficiente (1) Deficiente (2) Aceptable (3) Buena (4) Excelente (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están relacionados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra la vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable.				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable: de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				X	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.				X	
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable.					X
METODOLOGIA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					X
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento				X	
PUNTAJE TOTAL					44	

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente", sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

IX. OPINION DE APLICABILIDAD

PROMEDIO DE VALORACION:

Tarapoto 06 de Julio del 2018

Mg. C.P.C. Ceidith Cieza Tafur
Mat. 19-861 CCPSM
Sello personal y firma



Tarapoto, 15 de Mayo de 2018

Señor:

MBA. Jhon Bautista Fasabi
Director Programa de Estudio de Contabilidad
UCV Tarapoto

Apreciado,

Yo LUIS OMERO GONZALES GIL, identificado con DNI de 42511830, en mi calidad de representante legal de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., autorizo a JESSICA BECERRA GONZALES Y SHEYLA FIORELLA FLORES RIOS, estudiantes del programa de CONTABILIDAD, de la UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO, a utilizar información confidencial de la empresa y me comprometo a para el proyecto denominado "Evaluación de la gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., año 2017, Bellavista". Como condiciones contractuales:

el estudiante se obliga a (1) no divulgar ni usar para fines personales la información (documentos, expedientes, escritos, artículos, contratos, estados de cuenta y demás materiales) que, con objeto de la relación de trabajo, le fue suministrada; (2) no proporcionar a terceras personas, verbalmente o por escrito, directa o indirectamente, información alguna de las actividades y/o procesos de cualquier clase que fuesen observadas en la empresa durante la duración del proyecto y (3) no utilizar completa o parcialmente ninguno de los productos (documentos, metodología, procesos y demás) relacionados con el proyecto. El estudiante asume que toda información y el resultado del proyecto serán de uso exclusivamente académico.

Atentamente,



Industrial Molinera San Luis S.A.C.
RUC: 20572134626

Luis Omero Gonzales Gil
Luis Omero Gonzales GIL
DNI 42511830
Gerente General

Celular: 965962193 - 918325720

Molinerasanluis2015@hotmail.com

Carretera Fernando Belaunde terry s/n cp. La libertad, San Rafael, Bellavista, San Martin

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02
		Versión : 10
		Fecha : 10-06-2019
		Página : 1 de 1

Yo, Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, filial Tarapoto, revisor (a) de la tesis titulada

"Gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017", del (de la) estudiante Sheyla Fiorella Flores Ríos constato que la investigación tiene un índice de similitud de 26 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Tarapoto, 17 de julio del 2019


 M.B.A. C.P.C. Jhon Bautista Fasabi
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MAT. 19 - 621

 Firma
 M.B.A. C.P.C. Jhon Bautista Fasabi
 DNI: 42050675

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------



**ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD
DE TESIS**

Código : F06-PP-PR-02.02
Versión : 10
Fecha : 10-06-2019
Página : 1 de 1

Yo, Avelino Sebastián Villafuerte de la Cruz, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, filial Tarapoto, revisor (a) de la tesis titulada

"Gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017", del (de la) estudiante Jessica Elizabeth Becerra Gonzales constato que la investigación tiene un índice de similitud de 26 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Tarapoto, 17 de julio del 2019

.....
M.B.A. C.P.C. Jhon Bautista Fasabi
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 182621
Firma
M.B.A. C.P.C. Jhon Bautista Fasabi
DNI: 42050675

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

²
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa,
Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, ²³2017”.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

Jessica Elizabeth Becerra Gonzales

Sheyla Fiorella Flores Ríos

Resumen de coincidencias

26 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

1	Entregado a Universida...	15 %
	Trabajo del estudiante	
2	repositorio.ucv.edu.pe	3 %
	Fuente de Internet	
3	www.unheval.edu.pe	1 %
	Fuente de Internet	
4	www.buenastareas.com	1 %
	Fuente de Internet	
5	Entregado a Universida...	1 %
	Trabajo del estudiante	
6	slea.minag.gob.pe	<1 %
	Fuente de Internet	
7	Entregado a Universida...	<1 %
	Trabajo del estudiante	
8	Entregado a Universida...	<1 %
	Trabajo del estudiante	
9	Entregado a Universida...	<1 %
	Trabajo del estudiante	
10	es.scribd.com	<1 %
	Fuente de Internet	
11	tesis.usat.edu.pe	<1 %
	Fuente de Internet	

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02
		Versión : 10
		Fecha : 10-06-2019
		Página : 1 de 1

Yo Sheyla Fiorella Flores Rias
 identificado con DNI N° 73145718, egresado de la Escuela Profesional de
Contabilidad de la Universidad César Vallejo,
 autorizo ☒ , No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo
 de investigación titulado
 " Gestión de compras y su incidencia en el riesgo
financiero de la empresa Industrial Molinera San
Luis S.A.C., Bellavista, 2017 ";
 en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo
 estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art.
 33

Fundamentación en caso de no autorización:


.....


 FIRMA

DNI: 73145718

FECHA: 23 de Julio del 2019

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02
		Versión : 10
		Fecha : 10-06-2019
		Página : 1 de 1

Yo Jessica Elizabeth Becerra Gonzalez
 identificado con DNI N° 48446211, egresado de la Escuela Profesional de
Contabilidad de la Universidad César Vallejo,
 autorizo (X) , No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo
 de investigación titulado
"Gestión de compras y su incidencia en el riesgo
 financiero de la empresa Industrial Molinera
 San Luis S.A.C., Bellavista, 2017"
 en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo
 estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art.
 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....


 FIRMA

DNI: 48446211

FECHA: 23 de Julio del 2019

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO
DE INVESTIGACIÓN DE:**

Dra. Ana Noemí Sandoval Vergara

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Sheyla Fiorella Flores Rios

INFORME TITULADO:

"Gestión de compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa
Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017".

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Contador Público

SUSTENTADO EN FECHA: 12 de diciembre del 2018

NOTA O MENCIÓN: 16


Dra. Ana Noemí Sandoval Vergara
DIRECTORA DE INVESTIGACIÓN
UCV - TARAPOTO



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE:

Dra: Ana Noemi Sandoval Vergara

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Jessica Elizabeth Becerra Gonzales

INFORME TITULADO DE:

" Gestión de Compras y su incidencia en el riesgo financiero de la empresa Industrial Molinera San Luis S.A.C., Bellavista, 2017 "

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Contador Público

SUSTENTADO EN FECHA: 12 de diciembre del 2018

NOTA O MENCIÓN: 16

Dra. Ana Noemi Sandoval Vergara
DIRECTORA DE INVESTIGACIÓN
UCV - TARAPOTO